



2-daags Seminar: Intensief Verkooptraining Workshop

Top-Down Solution Selling: Wat is mijn Voordeel-argumentatie om de deal af te kunnen sluiten?



Veel verkopers weten veel over hun eigen producten: Technische Details, Functionaliteit, Materiaal, Specificaties etc.

Maar ze gaan meestal niet of onvoldoende in op **de behoeftes van klanten of prospects**:

- Ze stellen te weinig vragen om de echte behoeftes te ervaren
- Ze luisteren niet naar wat de gesprekspartner zegt
- Ze zijn niet of onvoldoende voorbereid op het verkoopgesprek
- Ze komen met oninteressante argumenten
- Ze hebben moeite om met tegenwerpingen om te gaan

Daardoor gaan helaas veel verkoopkansen verloren...jammer.

Accepteer dit niet langer en geef deze kansen niet zomaar aan de conculega's in de markt!

Training-Workshop Program:

7 belangrijke stappen

In dit Seminar-Workshop leert u professionele verkooptechnieken die klanten doen overtuigen om bij u te kopen!

1. **De professionele verkoper; waardoor onderscheid ik mezelf?: Instelling, houding & gedrag**
2. **Succes georiënteerde Koude Acquisitie**
3. **Top-Down Solution Selling: het professionele verkoopgesprek**
4. **Behoeftes analyseren en behoeftes creëren: Wat is mijn voordeel-argumentatie?**
5. **FFBE: de prospect of klant overtuigen wat de voordelen in de vorm van winst voor hem betekenen**
6. **Met tegenwerpingen omgaan en koopsignalen genereren!**
7. **Technieken om voor de opdracht af te sluiten**

Doel van de Training-Workshop

U leert en oefent om een professioneel verkoopgesprek te leiden waarbij u de focus op de behoeftes van uw klant of prospect legt.

U bent in staat voordeel-argumenten te gebruiken die de klant doen overtuigen, wat de voordelen voor hem betekenen in vorm van winst of profijt. Daardoor zijn klanten bereid om af te sluiten (of sluiten vaak vanzelf af) voor:

- De volgende stap in uw verkoopproces
- Opdracht
- Etc.

Kortom, u beheerst technieken en skills om meer te verkopen tegen betere prijzen.

Wie profiteert van dit Seminar?

Alle medewerkers met direct klant-contact:

- Verkopers in de buitendienst
- Senior verkopers
- Area managers
- Nieuwe medewerkers op de verkoopafdeling
- Teamleiders binnendienst
- Binnendienst medewerkers

Dit programma is geschikt voor alle branches (B2B en B2C): componenten verkoop, project verkoop, of verkoop van dienstverlening.

MOSE Methodiek

Het programma voor 2 dagen is **praktijk- en resultaat-georiënteerd**. Natuurlijk worden ook de nodige theoretische aspecten behandeld. De training workshop word als forum doorgevoerd: Veel dialoog tussen de deelnemers en de trainer/coach, maar het uitwisseling van ervaring onder de deelnemers is ook zeer gewenst.

Iedere deelnemer is na het seminar in staat het geleerde direct in de praktijk met succes toe te passen.

De docent en trainer/coach is Oliver von Borstel, een internationaal ervaren expert in het Business Development.

Het investment in uw Learning Curve



Een zinvolle investering die u door extra verkopen snel gaat terug verdienen!

Uw investering in het 2-daagse seminar: € 495,00 per persoon
(korting bij meerdere medewerkers)

Seminar plaats: 7 & 8 september 2015 in Schiedam
of op 21 & 22-09, 5 & 6-10-2015

Conditie: het bedrag is ex BTW en moet 14 dagen voor aanvang van het seminar overgemaakt worden op de bankrekening van MOSE. Afzeggingen minder dan 14 dagen voor aanvang van het seminar: 50% van de kosten worden in rekening gebracht.



Masters of Sales Europe B.V.
Professionals for Executives, Management and Sales

MASTER ACADEMY

Inschrijf formulier

Voor- en achternaam: _____

Functie: _____

Bedrijfsnaam, adres, plaats: _____

GSM nummer: _____

Email adres: _____

Seminar of MASTER ACADEMY:

Intensief Verkooptraining Workshop

Ja, ik bezoek het seminar:

(andere data: 5 & 6 oktober 2015)

7 & 8 september 2015 in Schiedam

21 & 22 september 2015 in Schiedam

De deelnemende personen zijn:

(voor meerdere medewerkers: 10% korting v.a. de 2de persoon)

Plaats:

Datum:

Handtekening:

Graag dit inschrijf formulier per mail & scan sturen naar Oliver.vonBorstel@MastersOfSales.eu. De bevestiging en factuur stuur ik u per omgaand.

Hartelijk dank voor de aanmelding en tot ziens!

Een zeer zinvolle investering die u door extra verkopen snel terug gaat verdienen!

Conditie: het bedrag is ex BTW en moet 14 dagen voor aanvang van het seminar overgemaakt worden op de bankrekening van MOSE. Afzeggingen minder dan 14 dagen voor aanvang van het seminar: 50% van de kosten worden in rekening gebracht.

Masters of Sales Europe

Professionals for Executives, Management and Sales
Odinholm 13, 3124SC Schiedam

www.MastersOfSales.eu

info@MastersOfSales.eu

Tel.: 010 880 6151

References in Europe & USA:

FOOD: Apollo Milch, Emmi, KWS Potato. **SERVICES:** Soliswiss, Lufthansa, SWISS, FORTIS Bank, Swiss Post International, VEEN Magazines, Facilicom, LIAA Latvia, INHOLLAND University. **BUILDING TECHNOLOGY:** SIEMENS, TYCO Valves & Controls, BR Controls, FISCHER Plugs, Deltatechniek, UNICA, BISANG Group. **TECHNICAL COMPONENTS:** SANTON Switch Gears, PRYSMIAN, DRAKA Fiber Optic Cables, HASCO, Optelecom-NKF, Holland Air Pumps, BIRAL Pumps. **RETAIL:** BIELLA, JURA, Brightpoint Telecom, van Boxtel Hearing Aids, Bernafon Hearing Aids, Pieter Wiercx Optics, Louis Widmer, Engel Hearing, SIEMENS Hearing Aids. **ICT:** Team Logic IT, InfoPro WorldWide, Full Speed Systems. **MEDICAL:** ERBE, Covidien, Zambon, De Koningh.